

УДК 339.138

АНАЛІЗ ПОСЕРЕДНИЦЬКИХ СТРУКТУР В ПРОЦЕСІ ПОШУКУ ШЛЯХІВ ВИХОДУ НА МІЖНАРОДНІ РИНКИ**Зосімова А.В.**

Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця, Україна, Харків

Обґрунтовано необхідність дослідження та аналізу посередницьких структур, як однієї з важливих вимог на шляху виходу підприємства на міжнародні ринки. Розкрито необхідність та доцільність використання посередницьких структур на шляху до виходу на міжнародні ринки. Досліджено найбільш поширені та доступні посередницькі структури. Розкрито перелік послуг, сервісів та заходів які вони розробляють та надають, головні їх переваги та недоліки. Проаналізовано результативність функціонування цих структур з позиції дієвості заходів, програм та послуг які вони надають.

Ключові слова: посередницька структура, підприємство, міжнародний ринок, зовнішньоекономічна діяльність, інтеграція.

Зосімова А.В. Анализ посреднических структур в процессе поиска путей выхода на международные рынки / Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця, Украина, Харьков

Обоснована необходимость исследования и анализа посреднических структур, как одного из важных требований на пути выхода предприятия на международные рынки. Раскрыта необходимость и целесообразность использования посреднических структур на пути к выходу на международные рынки. Исследованы наиболее распространенные и доступные посреднические структуры. Раскрыто перечень услуг, сервисов и мероприятий которые они разрабатывают и предоставляют, главные их преимущества и недостатки. Проанализирована результативность функционирования этих структур с позиции действенности мер, программ и услуг которые они предоставляют.

Ключевые слова: посредническая структура, предприятие, международный рынок, внешнеэкономическая деятельность, интеграция.

Zosimova A.V. Analysis of The Intermediaries Structures During the Search Process Ways Out to International Markets / Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics, Ukraine, Kharkiv

The need to research and analysis intermediaries as one of the important requirements towards the exit on the international markets is

proved. The feasibility and need for intermediaries on the way to enter the international markets has been disclosed. The most common and available intermediaries has been investigated. The list of services and activities that they develop and provide, the main advantages and disadvantages were studied. The effectiveness of the functioning of these structures from the perspective of effectiveness of measures, programs and services they provide has been analyzed.

Keywords: intermediary structure, enterprise, international market, foreign economic activity, integration.

Вступ. Сучасні процеси зміни вектору розвитку зовнішньоекономічних зв'язків України потребує ресурсів та часу. Тому важливо для підприємств України мати чітке уявлення про те, якими шляхами можливий пошук нових можливостей для інтеграції підприємств до міжнародного середовища. Загальні тенденції у зовнішньоекономічній діяльності характеризуються скороченням обсягів експорту та імпорту. Експорт товарів у 2013 році складав 63,31 млрд. дол. США, станом на серпень 2016 року імпорт складав 22,71 млрд. дол. США. Імпорт товарів у 2013 році складав 76,96 млрд. дол. США, до серпня 2016 року цей показник знизився до 24,18 [10]. Але імпорт за будь яких причин продовжує переважати над експортом, але з меншим відривом, ніж це було у 2013-2014 роках. Експортна діяльність в Україні потребує підтримки та фінансування. Також, це може свідчити про наступне. По-перше, закордонні інвестори, потенційні закордонні клієнти та постачальники не мають довіри до українських учасників міжнародних відносин. По-друге, національні підприємства не мають підтримки з боку влади, що значно ускладнює їх діяльність. По-третє, відсутність позитивного іміджу України, як надійного партнера у міжнародному середовищі. Всі ці причини розкривають необхідність та гостроту тематики дослідження.

Наведені тенденції, вказують на необхідність розвитку та підтримки інтеграції у світову економічну спільноту на засадах рівності, співробітництва. Для України на даному етапі розвитку важливо зарекомендувати себе як країну з високотехнологічним виробництвом. Тому необхідні стимуляційні заходи які створюватимуть сприятливе підґрунтя для розвитку високотехнологічної продукції, що відповідатиме вимогам світового ринку, та матиме здатність конкурувати з аналогічними товарами.

Очевидно, що інтеграція України до міжнародних ринків потребує суттєвої підтримки. З огляду на те, що експортна діяльність в Україні має великий потенціал розглянемо, які з регіонів мають найбільший потенціал для розвитку зовнішньоекономічних зв'язків.

Так, за обсягом імпорту у 2015 році лідером є місто Київ, до якого надходить 45% від усього обсягу імпорту України. На другому

місці Дніпропетровська область обсяг імпорту до якої складає 10 %. На третьому місці Київська область – 8% імпорту, а на четвертому місці Харківська, Донецька, Львівська області [10].

Найбільша частка експорту товарів, з усіх регіонів України за 2015 рік, припадає на місто Київ близько 23 % від загального обсягу експорту. На другому місці Дніпропетровська область 17 % від загального обсягу, на третьому Донецька – 10 %, на четвертому Запорізька – 8 % від загального експорту. Харківська область експортує 3 % товарів від загального обсягу експорту, після Одеської (5 %), Миколаївської, Полтавської та Київської областей які експортують по 4 % від загального обсягу експорту товарів [10].

Харківський регіон завжди мав високу концентрацію технологічних та науково містких виробництв. Тому він був завжди стратегічно важливим для економіки України. Проте з переорієнтацією на європейські ринки, виникла проблема невідповідності якості цієї продукції вимогам, що висуваються до якості продукції, стандартам ведення бізнесу. Присутність Харківського регіону у десятці найбільш активних регіонів з експорту та імпорту, а також наявність великої кількості науково-дослідних інститутів, що активно займаються вирішенням питань подальшого розвитку. Наявність технологічної та технічної бази розвитку регіону, а також великий людський потенціал. Все це, є основою для розвитку та стимулювання зовнішньоекономічної діяльності Харківського регіону.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні дослідники вивчали питання міжнародного співробітництва (Кухарська Н. О. [2]); теоретичних та практичних аспектів здійснення зовнішньоекономічної діяльності на різних рівнях вивчали Шкурупій О. В. та Базавлук Н. Г. [4], Красілич І. О. [5]. Окремі дослідники приділяли увагу інформаційному забезпеченню зовнішньоекономічної діяльності (Гайда Т. Ю. [1]), а також аналізу, оцінці та моделюванню зовнішньоекономічної діяльності (Тюріна Н. М., Шелест Е. О., Карвацька Н. С. [3]). Але дослідження були уривковими та не розкривали роль посередницьких організацій у процесі виходу підприємства на зовнішні ринки.

Метою статті є аналіз існуючих посередницьких структур для виходу підприємства на міжнародний ринок.

Викладення основного матеріалу. Відповідно до Концепції сталого розвитку України, яка була затверджена у 2015 році відповідним Указом Президента України Про Стратегію сталого розвитку "Україна - 2020" [6], наголошується на максимальному використанні можливості об'єднань громадян, профспілок, ділових та наукових кіл. Основними напрямками діяльності у цій сфері є: розроблення механізмів партнерства держави і широких кіл

громадськості в процесі забезпечення сталого розвитку; забезпечення активної участі населення в розробленні і широкому обговоренні законодавчих та інших нормативних актів про охорону природи, здійснення громадського контролю за станом навколишнього природного середовища; створення багатосторонніх комісій на різних рівнях з розгляду питань сталого розвитку, безпеки праці, охорони здоров'я, здійснення екологічної експертизи чинних і перспективних законодавчих та інших нормативних актів з метою аналізу та прогнозу їхніх наслідків; залучення молоді до процесів сталого розвитку, створення умов для ведення діалогу між молоддю та органами державної влади з питань стану довкілля і безпечного майбутнього; створення трьохстороннього співробітництва у промисловості (держава-бізнес-міжнародний ринок). Інтеграція екологічної політики в стратегію економічних реформ.

Відповідно до Концепції сталий розвиток повинен реалізовуватись у рамках ефективного функціонування ринкової системи та державного регулювання економіки, координації дій у всіх сферах життя суспільства.

З позиції безпеки, відповідно до Концепції, будуть забезпечуватися гарантії безпеки держави, бізнесу та громадян, захищеності інвестицій і приватної власності.

Відповідно до першочергових пріоритетів реалізації Концепції будуть проведені реформи оборонно-промислового комплексу, програма розвитку Українського експорту, програма залучення інвестицій, програма створення бренду «Україна», програма розвитку інновацій, реформа політики держави у сфері науки та досліджень та інші. Реформи та програми розвитку розроблені для формування сприятливого середовища для ведення бізнесу, розвитку малого і середнього підприємництва, залучення інвестицій, спрощення міжнародної торгівлі та підвищення ефективності ринку праці. З метою розширення та спрощення доступу українських товарів на ринки держав - членів Європейського Союзу, для реалізації якої необхідно привести систему технічного регулювання у відповідність із європейськими вимогами. Для підтримки інвестиційної активності та захисту прав інвесторів буде забезпечено ефективний захист права приватної власності, положення законодавства України щодо захисту прав національних та іноземних інвесторів та кредиторів приведено у відповідність до законодавства Європейського Союзу, захист економічної конкуренції, запроваджено стимулюючі механізми інвестиційної діяльності, виходячи із найкращої світової практики. Для створення позитивного іміджу України на міжнародній арені заплановано заходи з підсилення інституційної спроможності для здійснення міжнародних стратегічних комунікацій; синергії зусиль органів влади, бізнесу та громадянського суспільства для просування

України у світі; збільшення та оптимізації присутності України на міжнародних заходах та майданчиках; присутності у міжнародному академічному, культурному та громадському середовищі; комунікації щодо успіху реформ та перетворень, що здійснюються в Україні; формування і просування бренд-меседжів про Україну.

Ці заходи є важливими кроками до створення сприятливого клімату для подальшої інтеграції економіко-виробничих систем у міжнародну спільноту, на засадах безпеки, інноваційності, високої технологічності.

Для успішного освоєння міжнародних ринків підприємству перш за все необхідно оцінити можливості зробити це самостійно або за допомогою посередницьких структур.

Самостійно підприємство має менше інформації для аналізу всіх загроз що можуть виникнути у зв'язку з виходом на міжнародний ринок, але це обійдеться підприємству дешевше. Але, за цих умов, підприємство менш ефективно зможе позиціонувати себе на міжнародних ринках.

За допомогою посередницьких структур позиціонування підприємства буде більш ефективним та більш масштабним, проте дорожчим.

Для виходу на міжнародний ринок через посередницькі організації підприємству необхідно обрати посередника. В Україні існують платформи, сайти організацій які надають не лише консультаційні послуги, але й допомагають створювати позитивний імідж національних економіко-виробничих систем на міжнародному ринку. Серед таких, розглянемо найбільш поширені.

Український національний комітет Міжнародної торгової палати створено в 2005 році, як недержавна неприбуткова юридична особа. Комітет об'єднує юридичні особи та об'єднання юридичних осіб та підприємців, для постійної координації їх господарської діяльності, для представлення, задоволення і захисту їх правових та економічних інтересів, через об'єднання їх майнових ресурсів та організаційних можливостей. Метою створення є сприяння розвитку вільного міжнародного обігу товарів, послуг, інтелектуальної власності та інвестиційного капіталу, розвитку національної економіки та її інтеграції у світову господарську систему, збільшенню експорту товарів і послуг українських виробників, формуванню сучасних промислової, фінансової, торговельної інфраструктур, створенню сприятливих умов для конкурентної підприємницької діяльності, розвитку усіх видів підприємництва та становленню високого рівня професіоналізму, справедливості й чесності у національних і міжнародних ділових відносинах. Основними завданнями Комітету в області налагодження зовнішньоекономічної діяльності національних економіко-виробничих систем є консультації з питань комерційної

діяльності та управління; дослідження ринку та вивчення суспільної думки; дослідження та розробки в галузі гуманітарних та суспільних наук; міжнародні відносини, регулювання зовнішньої торгівлі, міжнародної фінансової та технічної співпраці; навчання дорослих та інші види освіти у Школі бізнесу УНК МТП, яка є структурним підрозділом УНК МТП; книговидавнича справа та сприяння видавництву та розповсюдженню публікацій Міжнародної Торгової Палати; координація діяльності Учасників Комітету, організація взаємовигідної співпраці та справедливого приватного врегулювання конфліктів і суперечностей між ними у постійно діючому Третейському суді при УНК МТП, який є структурним підрозділом УНК МТП; представлення своїх Учасників під егідою МТП як в Україні, так і за її межами, і представництво їх інтересів економічного спрямування перед третіми особами, включаючи МТП; підтримання постійних зв'язків із Штаб-квартирою Міжнародної Торгової Палати у м. Парижі (Франція), підрозділами й іншими структурами МТП; популяризація в Україні економіко-політичного курсу МТП, її експертних оцінок, пропозицій, правил, послуг, інших інструментів удосконалення економічної (підприємницької) діяльності, сприяння їх творчому запозиченню та реалізації в національних інтересах; відродження традицій благодійництва та участь у формуванні гуманітарної політики України.

Український національний комітет міжнародної торгової палати у 2014 році розробив проект Концепції збільшення експорту та страхування Українських товарів відповідно до якої повідомлялося про необхідність орієнтації на країни Африканського континенту та Аргентину. Згідно з проектом Концепції перспективними напрямками співробітництва є саме ці країни, налагодження зовнішньоекономічних зв'язків з якими, дозволить Українським підприємствам збільшити обсяг експорту. На офіційному сайті розміщено інформацію про основні проекти, які спрямовані на допомогу національним підприємствам. Серед таких проектів програми для бізнесу: «Партнерство країн» – сприяння у розвитку зовнішньоекономічної діяльності через мережу партнерів у 90 країнах світу; «Єдине вікно-локальне рішення» – спрощення процедур міжнародної торгівлі; «BASCAP» – «Бізнес проти контрафактної продукції та піратства» – захист прав інтелектуальної власності.

Якщо аналізувати дієвість цих проектів, то побачимо, що на даний момент функціонує проект «BASCAP», було налагоджено дипломатичний зв'язок з КНР. В результаті чого існує певний набір документів, що полегшує документальне оформлення співробітництва. Тож вибір обмежився на одній країні. Щодо другого проекту «Єдине вікно-локальне рішення», було запропоновано створення єдиної платформи, для полегшення взаємодії бізнесу з

державою та з інвесторами. Проте реальних результатів ще не отримано. А стосовно другого проекту, взагалі немає ніяких результатів, навіть проектів чи пропозицій.

Щодо послуг які надає Український національний комітет міжнародної торгової палати (ICC Ukraine), можна відзначити такі основні. Відкриття нових ринків – пошук бізнес-партнерів у мережі Міжнародної торгової палати; організація двосторонніх зустрічей між бізнес-партнерами і подій в Україні та за кордоном. Консультації щодо постачальників послуг включають юридичну допомогу, дослідження ринку, страхові, логістичні послуги, тощо); аналіз поточної структури галузі та обсягів торгівлі в межах ЄС – Україна; організація участі у галузевих бізнес-заходах та у виставках. Консалтинг – супровід інвестиційних проектів на регіональному та галузевому рівнях; сприяння відкриттю українського підприємства за кордоном; юридичний супровід: забезпечується консультантами – партнерськими компаніями, які є лідерами ринку; розробка та впровадження складних технічних проектів та бізнес-планів; надання експертних висновків/інформаційно-аналітичних довідок щодо виробників продукції/послуг; галузевий консалтинг з проблемних питань; маркетингові дослідження внутрішнього та іноземних ринків; супровід транспортування та розмитнення вантажів. Інформаційна підтримка та реклама - використання бренду ICC Ukraine з метою просування бренду партнера; розміщення рекламної інформації про партнера на сайті ICC Ukraine; розміщення новин та анонсів про публічні виступи та події, організовані партнером у розділах: «Новини», «Події» на сайті; здійснення щотижневої розсилки буклетів по базі Комітету із інформацією про подію, послуги, товари партнера; розміщення рекламної інформації у періодичних виданнях Комітету; організація брифінгів, прес-конференцій, круглих столів за участю засобів масової інформації; планування, організація та проведення PR-кампаній та PR-заходів; участь у публічних заходах (круглих столах, прес-конференціях, конференціях, бізнес-форумах), що організовують та проводять ICC Ukraine та партнери). Візова підтримка - послуга доступна лише для співробітників компаній-членів палати, які бажають отримати бізнес-візу, в рамках членського пакету.

Окрім цього на сайті пропонується перелік послуг для господарюючих суб'єктів. Вони зібрані у наступні групи: маркетингові послуги, послуги із налагодження бізнес-комунікацій, інформаційні та навчальні послуги, інструменти торгового фінансування, безпека бізнесу. До маркетингових послуг віднесено інформаційний супровід бізнесу за кордоном, експертне чи оціночне вивчення ділових партнерів і конкурентів в Україні та за кордоном, маркетингові дослідження, аналітичні дослідження, аналіз ефективності бізнесу, розробка конкурентної стратегії та інше. Послуги із налагодження

бізнес-комунікацій включають у себе проведення спеціалізованих галузевих бізнес-заходів, візова підтримка, інформаційна підтримка. До інформаційних та навчальних послуг входить розповсюдження видань міжнародної торгової палати та членів її українського комітету, проведення тренінгів та навчальних семінарів. До надання інструментів торгового фінансування віднесено операції з документацією, торгове фінансування, банківські гарантії. Безпека бізнесу забезпечується за допомогою аналізу системи безпеки, розробки концепції політики безпеки економіко-виробничої системи.

Веб-портал державної підтримки українського експорту, що створений Міністерством економічного розвитку і торгівлі України. Створений з метою надання інформаційної підтримки українських товаровиробників, які мають мету вийти на міжнародний ринок. Цей портал є інструментом висвітлення торговельного потенціалу держави та просування вітчизняної продукції на світові ринки. За умови постійного поновлення інформації забезпечить українським товаровиробникам необхідну інформаційну підтримку в здійсненні ними зовнішньоекономічної діяльності. Структура та можливості інформаційного порталу, цілком відповідають завданням державної політики з розвитку експорту та є корисними як підприємствам, так і фізичним особам. Цей ресурс сприяє популяризації України серед світової спільноти в якості надійного та стабільного торговельного партнера, поширенню конкурентоспроможної продукції українського виробництва на зовнішні ринки, а також створенню позитивного іміджу нашої країни у межах світового інформаційного простору.

Після детального вивчення цього веб-порталу були визначені деякі негативні та позитивні сторони. Серед негативних сторін цього порталу застаріла інформація, а також обмеженість пропозицій щодо співпраці з боку закордонних партнерів. Так наприклад пропозицій для машинобудування взагалі не знайшлося. Це каже не лише про те, що це недосконалість сайту, але й про низький рівень довіри до національних товаровиробників, як таких, що виробляють продукцію що не відповідає вимогам міжнародних споживачів. Серед позитивних сторін необхідно відзначити те, що на цьому порталі найбільш широка інформація у вільному доступі про законодавство держав з якими ведеться зовнішньоекономічна діяльність, а також про економічне співробітництво, дипломатичних представників, товарообіг з Україною, аналіз інвестиційного співробітництва. Але ця інформація може допомогти лише за умови налагодження економіко-виробничою системою зовнішньоекономічної діяльності з країною з якою вже ведеться співробітництво (одна з тих що вже є на сайті).

Наступний ресурс, яким може скористатися підприємство, це офіційний сайт Торгово-промислової палати, того регіону в якому знаходиться підприємство. На сайті Торгово-промислової палати

Харківської області надається вичерпна інформація про перелік послуг які надаються. Серед них: дослідження ринку, перевірка партнера на надійність, підтвердження факту існування підприємства, пошук ділових партнерів, засвідчення зовнішньоекономічних контрактів, сертифікати походження, митне декларування, визначення коду товару для здійснення процедур з ним на митному контролі, допомога у встановленні коду номенклатури товару за європейськими вимогами, допомога у оформленні міжнародного документу (що використовується замість митної декларації) яка використовується при вивезенні товарів в режимі тимчасового вивезення, міжнародні юридичні послуги. А також надаються послуги з сертифікації продукції та експертизи. З переліку країн у яких є представництва Української торгово-промислової палати можна зробити висновок, що найбільшого розвитку набуло налагодження зв'язків саме з Європейськими країнами. Згідно переліку представництва є у 29 країнах світу, найбільша концентрація яких на Євразійському континенті, також є представництво на Кубі та в Австралії.

З усіх вищенаведених сайтів та платформ лише на сайті Харківської торгово-промислової палати надано розмір внеску за членство в Торгово-промисловій палаті Харкова та щорічні внески. Так членський внесок складає 600 грн. на 2015 рік, а щорічний внесок в залежності від кількості працівників на підприємстві складає: до 50 осіб – 500 грн., від 50 до 100 осіб – 900 грн., від 100 і більше – 2000 грн. Також на сайті було наголошено на тому, що для підприємства, що є членами Торгово-промислової палати Харківської області послуги надаються першочергово. Вони отримують переваги у вигляді постійної консультаційної підтримки, інформаційної підтримки, доступ до бази бізнес-контактів, просування товарів та послуг та як результат членства – підвищення іміджу підприємства.

Однією з послуг, що надається Торгово-промисловою палатою Харківської області є реєстр надійних партнерів, до якого може увійти будь-яке підприємство яке відповідає наступним вимогам: підприємство є юридичною особою, що було створеним та діючим у відповідності до законодавства України; підприємство є не збитковим на протязі останніх двох років; підприємство не має простроченої заборгованості за банківськими позиками; економічні показники підприємства відповідають критеріям, що були визначені для внесення в Реєстр.

У таблиці 1 наведено порівняльну характеристику найбільш розповсюджених та впливових посередницьких структур, які пропонують різні види підтримки при виході підприємства на міжнародний ринок [7, 8, 9]. Кожна з цих структур є самостійною та незалежною, проте кожна з них має свої недоліки та обмеженість. Для виходу підприємства на міжнародний ринок, підприємство потребує

критичного та всебічного розгляду можливостей на цьому ринку та оцінки її конкурентоздатності та відповідності якості продукції вимогам міжнародного ринку.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика посередників при виході на міжнародний ринок

Вид посередника	Функції	Розмір підприємства	Учасники	Переваги
Торгово-промислова палата Харківської області	Представництво інтересів, аналітична, третейська, сервісна	Малий та середній бізнес	Члени та клієнти ТПП з одного боку та органи влади (національні та закордонні) і міжнародні організації, споживачі (національні та закордонні), бізнес (національний та закордонний) з іншого боку	Забезпечення та покращення якості комунікацій, зниження транзакційних витрат, on-line режим надання 50 % від усіх послуг. Надання аналітичних послуг для прискорення прийняття рішення про вихід на міжнародний ринок
Веб-сторінка Державної підтримки українського експорту	Інформаційне забезпечення з різних питань організації зовнішньо-економічної діяльності	Малий, середній та великий бізнес	З одного боку держава (через веб-сторінку) з іншого боку економіко-виробничі системи, як споживачі інформації, з іншого боку дипломатичні представники та закордонні підприємства	Зібраний найбільш повний перелік інформації у вільному доступі про законодавчо-правовий клімат міжнародного ринку, особливості економіки країн партнерів
Український національний комітет міжнародної торгової палати	Консультаційна, аналітично-інформаційна, регулююча, навчальна, координаційна, представницька, популяризаційна	Малий, середній та великий бізнес	З одного боку керівництво Комітету, з іншого економіко-виробничі системи та органи влади, недержавні громадські та підприємницькі організації, міжнародні та національні фонди	Керівництво комітету це представники різних галузей (економічна, законодавчо-правова, науково-освітня, виробнича, соціальна), що дає можливість отримувати якісну та професійно оброблену інформацію

Виходячи з наведених порівняльних характеристик можна дійти висновку, якщо підприємство досить самодостатнє, та самостійно вже був проведений аналіз ринку та було прийнято рішення стосовно країни партнера, то в якості додаткового інформаційного ресурсу буде доцільно скористатися веб-сторінкою Державної підтримки Українського експорту. Але на цьому сайті, не дивлячись на те, що надає багато інформації про законодавчо-правові особливості закордонних ринків та відкриту базу комерційних пропозицій, є суттєвий недолік – це застарілість інформації. При цьому в умовах

сучасних інформаційних процесів, які характеризуються швидким обміном інформацією, швидкість отримання актуальної та повної інформації є запорукою інформаційної та фінансової безпеки економіко-виробничої системи. Окрім того в умовах розвиненої конкурентної розвідки та відкритості інформації, саме швидкість прийняття рішення є однією з конкурентних переваг.

Таким чином інші два джерела отримання інформації є більш надійними. На сайтах Харківської торгово-промислової палати та Українського національного комітету Міжнародної торгової палати, надано найбільш повний перелік послуг. На сайті Комітету, було більше висвітлено з якими саме міжнародними організаціями ведеться співпраця для розширення кола партнерів. А також було наголошено на престижності Комітету, через що складається позитивний імідж економіко-виробничої системи, яка виходить на міжнародний ринок та яка створюватиме позитивний імідж водночас і для держави. Проте якщо поглянути у суть, то можна зробити висновок, що на сайті, не було висвітлено жодного проекту, який набув успішного розвитку у галузі виробництва та реалізації товарів. На сайті Харківської торгово-промислової палати надана вся необхідна інформація про послуги та міститься інформація про їх реалізацію.

Перевагою при виході на ринок з використання цих посередницьких структур є те, що окрім пошуку ринку збуту, вони пропонують інформаційний супровід, а також забезпечують економіко-виробничу систему від вибору ненадійного партнера.

Висновки. Загальним висновком щодо формування інноваційного підходу при інтеграції підприємства на міжнародний ринок є необхідність проведення детального аналізу можливостей системи до конкуренції у міжнародному ринку. Необхідно зауважити на важливу роль підтримки держави інтеграційних процесів, які характеризуються великими ризиками для економіко-виробничої системи. Тому етап аналізу міжнародного ринку та прийняття рішення щодо способу виходу на міжнародний ринок є важливим. При цьому має велику роль інформаційне забезпечення прийняття цих рішень, яке може реалізовуватися за допомогою використання створених платформ та сайтів. Було проаналізовано найбільш поширені та ефективні з цих платформ. Серед яких веб-сторінка Державної підтримки Українського експорту, що створена з ініціативи Міністерства економічного розвитку та торгівлі України; сайти регіональних Торгово-промислових палат, сайт Українського національного комітету Міжнародної торгової палати. Для розвитку економіко-виробничих структур саме Харківського регіону доцільно буде використовувати саме одну з цих платформ. Це зумовлено необхідністю всебічного аналізу та різносторонньої кваліфікованої

оцінки можливих конкурентів, а самостійно це хоч і можливо, проте буде займати більші витрати грошових ресурсів та часу.

Тому для забезпечення безпечної інтеграції економіко-виробничих систем на міжнародні ринки мають враховуватися особливості та фактори, які є ключовими для забезпечення максимізації обсягу прибутку, який у достатніх обсягах є запорукою безпеки економіко-виробничої системи.

Література:

1. Гайда Т.Ю. Система інформаційно-аналітичного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємств харчової промисловості: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук.: спец. 08.00.04 - економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / Т.Ю. Гайда // - Тернопіль: ТНЕУ, 2015. - 20 с.
2. Кухарська Н.О. Зона свободної торгівлі Україна–ЕС: перспективи і ризики імплементації / Н.О. Кухарська // Актуальні проблеми економіки. – 2016. - № 3. – С. 39-47
3. Тюрина Н.М. Методические, перактические аспекты оценивания и прогнозирования развития экспортного потенциала промышленных предприятий / Н.М. Тюрина, Е.О. Шелест, Н.С. Карвацкая // ВЕСТНИК САМГУПС. – 2015. - № 2 (2). – С. 65-72
4. Шкурупій О.В. Конкурентоспроможне функціонування національної економіки на основі чинників інтелектуально-інноваційного розвитку: монографія / О.В. Шкурупій, Н.Г. Базавлук. – Полтава: ПУЕТ, 2016.– 247 с.
5. Красілич І.О. Особливості управління зовнішньоекономічною діяльністю машинобудівних підприємств / І.О. Красілич // Ефективна економіка. – 2016. - № 4. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4920>
6. Указ Президента України Про стратегію сталого розвитку «Україна-2020». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>
7. Офіційний сайт Українського національного комітету Міжнародної торгової палати. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://iccu.org/>
8. Офіційний сайт Державна підтримка Українського експорту. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/>
9. Офіційний сайт Харківської торгово-промислової палати. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kcci.kharkov.ua/ru/>
10. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. [Електронне джерело]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

References:

1. Gajda T.J. *Systema informatciyno-analytychnogo zabezpechennya zovnishnoeconomichnoi diyalnosti pidpriemstv kharchovoi promoslavosty: avtoref. na zdobutya nauk. stupenya kand. ekon. nauk.: spec. 08.00.04 – economica ta upravlinya pidpriemstvamy (za vydamy economichnoy diyalnosti)* / T.J. Gajda // - Ternopil : TNEU, 2015. – 20 s.
2. Kukharska N.O. *Zona svobodnoy trgovly Ukraina-ES: perspective i riski implementatsii* / N.O. Kukharska // *Actualni problem ekonomiky*. – 2016/ - № 3. – S. 39-47
3. Tjurina N.M. *Metodicheskie, prakticheskie aspekty otcenivaniya i prognozirovaniya razvitia eksportnogo potenciala promishlennykh predpriaty* / N.M. Tjurina, E.O. Shelest, N.S. Karvatskaya // *VESTNIC CAMGUPS*. – 2015/ - № 2 (2). – S. 65-72
4. Shkurupiy O.V. *Konkurentospromozhne funkcionuvannya natsionalnoy ekonomiky na osnovi chynniv intelektualno-innovatsiynogo rozvytku: monographiya* / O.V. Shkurupiy, N.G. Bazavluk. – Poltava: PUET. – 2016. – 247 s.
5. Krasilych I.O. *Osoblyvosti upravlinnya zovnishnyoeconomichnoyu diyalnisty mashinobudivnykh pidpriemstv* / I.O. Krasilych // *Efectyvna economica*. – 2016. - № 4. [Elektronniy resurs]. – Regym dostupu: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4920>
6. *Ukaz Presidenta Ukrainy Pro strategiyu rozvytku «Ukraina-2020»*. [Elektronniy resurs]. – Regym dostupu: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>
7. *Ofitsiyniy sait Ukrainського natsionalnogo komitetu Mizhnarodnoy trgovoy palaty*. [Elektronniy resurs]. – Regym dostupu: <http://iccua.org/>
8. *Ofitsiyniy sait Derzhavna pidtrymka Ukrainського ecsportu*. [Elektronniy resurs]. – Regym dostupu: <http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/>
9. *Ofitsiyniy sait Kharkivskoy trgovovo-promyslovoy palaty*. [Elektronniy resurs]. – Regym dostupu: <http://www.kcci.kharkov.ua/ru/>
10. *Ofitsiyniy sait Derjavnogo komitetu statistiky Ukrainy*. [Elektronniy resurs]. – Regym dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua/>